Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 2201 de 2003

EMPRESA MOTOCICLO S. A.

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 5 de noviembre de 2003

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Ruben Obispo.
MIEMBROS:	Señores Representantes Sebastián Da Silva, José Homero Mello y Juan C. Siazaro.
DELEGADO DE SECTOR:	Señor Representante Martín Ponce de León.
INVITADOS:	Por la Empresa Motociclo S. A., licenciado Jorge Verdier.

SEÑOR PRESIDENTE (Obispo).- Está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir al licenciado Jorge Verdier en nombre de Motociclo S.A., a solicitud del señor Diputado Alonso, a efectos de conocer los problemas y la situación de la empresa. Todo ello interesa a la Comisión en el sentido de poder aportar nuestros esfuerzos y vínculos a efectos de encontrar una solución, lo cual haríamos con mucho gusto.

La Comisión de Industria, Energía y Minería está muy interesada -siempre lo ha estado, es su especialidad- en el tema de la industria nacional.

SEÑOR VERDIER.- La semana pasada recibimos una llamada por parte del señor Diputado Alonso porque, nuevamente, habían surgido versiones de prensa en el sentido de que podrían repetirse algunas de las dificultades que tuvimos hace casi dos años en las exportaciones de la empresa, fundamentalmente, a la República Argentina.

Como ustedes recordarán, hace más de dos años la Argentina impuso una serie de gravámenes arancelarios a las bicicletas de nuestra producción, desconociendo su origen nacional, lo que motivó que el Uruguay presentara una controversia en el marco del protocolo de Brasilia; esta controversia terminó dando la razón a nuestro país, y posibilitó nuevamente las exportaciones a la Argentina con un ciento por ciento de preferencia, como correspondía. Diversas situaciones de carácter económico regional, que todos conocemos, hicieron que en su momento las exportaciones se vieran suspendidas o dificultadas, pero fundamentalmente por motivos económicos que afectaron no sola a la producción de nuestra empresa, sino en general a todas las exportaciones del Uruguay.

En el marco de una leve recuperación que se ha venido dando en el correr de este año, nuestras exportaciones a la Argentina comenzaron nuevamente a desarrollarse en forma lenta y retomando la corriente que muchos otros rubros también vienen llevando adelante. En ese sentido, nuevamente aparecieron algunas versiones de prensa referidas a que los fabricantes locales otra vez volvían a intentar que el Gobierno argentino pusiera algún tipo de dificultades, de trabas a nuestras exportaciones.

En concreto, lo último que pudimos leer en la prensa argentina fue que se vuelve a cuestionar el origen del producto, con los mismos argumentos que ya fueron desmantelados en ocasión de la controversia y ahora incorporándole algunos temas vinculados a seguridad del producto.

Hemos estado leyendo la normativa sobre seguridad y en este momento no existe a nivel del MERCOSUR ningún reglamento técnico sobre seguridad en bicicletas para adultos; sí existe en bicicletas para niños, que nosotros cumplimos y estamos aprobados, además, por las propias entidades certificadoras argentinas. En cuanto a bicicleta para adulto lo que hay es alguna norma de adhesión voluntaria, pero no existen reglamentos técnicos. De todas maneras, nuestros productos cumplen con las normas existentes, pero reitero que no son de aplicación sino de adhesión voluntaria.

Estamos a la espera de qué es lo que puede suceder en estos próximos quince o veinte días, porque como ustedes sabrán nuestro producto es de una zafralidad muy marcada; sobre fin de año es el momento de mayor venta. Tenemos una producción comprometida de acá a fin de año, con carta de crédito abierta por parte de los clientes y esperamos que no existan dificultades de orden -diría- para-arancelario, que pudieran aparecer como hace un par de años. Las informaciones que teníamos referían a que en la semana pasada podría haber alguna dificultad en esta línea. Estuvimos presentes en la Argentina por si esto ocurría para eventualmente levantar algún tipo de acta con escribano público y poder llevar adelante las acciones correspondientes, pero afortunadamente no lo tuvimos que hacer.

Reitero una vez más mi agradecimiento a la Comisión por la invitación. Este es el estado de situación. Tuvimos una información de que podía pasar algo y alertamos a los Ministerios correspondientes -Ministerios de Industria, Energía y Minería, de Economía y Finanzas y la Cancillería-; y nos consta que los responsables de las distintas áreas contactaron a sus pares en la Argentina, trasmitiéndoles la preocupación de que pudiera haber un rebrote de la situación que se dio antes y que esta no tiene sustento jurídico, porque por el lado de la certificación del origen ya existe un laudo arbitral que certifica -por llamarlo de alguna manera y siendo redundante- que las bicicletas de nuestra producción son origen Uruguay y que en materia de seguridad no hay reglamentos técnicos que pudieran amparar que nuestras bicicletas no lo cumplen

Entonces, de los contactos que realizaron los Ministerios correspondientes podemos inferir que algún mensaje llegó porque la semana pasada no pasó nada. No sabemos qué es lo que puede pasar la semana que viene o dentro de quince días; estamos alertas.

Reitero que este es el momento de mayor venta para nosotros; estamos con la producción completa hasta fin de año. Hemos podido retomar una cantidad importante de personal, que lamentablemente habíamos tenido que enviar al seguro de paro, se han aumentado las horas laborales y hay algunos sectores de la planta que están trabajando más de veinte horas; o sea que tenemos gran actividad, lo que es bueno para todos y sería también muy bueno poder mantenerlo y conservarlo.

Esta es la situación y estoy a la orden para contestar cualquier pregunta que deseen formular.

SEÑOR SIAZARO.- En primer lugar, agradecemos al licenciado Verdier la información anticipada; siempre es buena para ver si se puede intentar una defensa de la industria nacional.

Cuando mencionaba que tenía la producción completa, ¿eso incluiría el campo recuperado de clientela a nivel argentino o puede haber incremento de nuevos clientes argentinos?

SEÑOR VERDIER.- Las fábricas son como un gran transatlántico: no paran ni arrancan de golpe. Cuando uno tiene que enlentecer la producción de una fábrica no puede parar de un día para el otro y cuando tiene que arrancar tampoco.

Nuestra fábrica está diseñada para producir anualmente en el entorno de las 350.000 unidades, trabajando en condiciones normales y a una velocidad de crucero. Cuando retomamos la corriente exportadora -estoy hablando de mediados de año para adelante- comenzamos a aumentar paulatinamente la producción. Si hubiéramos estado trabajando bien todo el año, quizás podríamos tener una expectativa de mayor producción, pero hoy por hoy no es así, porque no tenemos la capacidad de producir más en los dos meses que nos quedan del año. Además, para producir se necesita tener determinados insumos y materias primas, por lo que se depende de que un proveedor las entregue. Como esta no fue una producción planificada de todo el año sino que empezó de mediados de año para adelante, estamos a tope hasta fin de año. Es muy poca la cintura que tenemos de poder aumentar un poco más la producción. Hay que tener en cuenta que el mercado local, aunque está deprimido, también tiene consumo. Quienes se desplazan por la vía pública habrán notado que hay un incremento en la utilización de la bicicleta como medio de transporte; por lo tanto -afortunadamente-, hasta fin de año tenemos la producción completa.

Esperemos que el año que viene esto se pueda mantener, que la corriente exportadora se mantenga y quizás se incremente. Estamos trabajando con otros mercados también en el desarrollo de mercados secundarios o alternativos al argentino, lo que nos permitiría poder mantener una producción, diría, más permanente a lo largo de todo el año.

SEÑOR MELLO.- Nos alegramos de que las novedades de que podría haber algún problema con Motociclo estén parcialmente detenidas.

Queríamos preguntar si tienen mercados alternativos y cuáles son, ya que estamos en la región. Las noticias que hemos recibido estos días refieren a que se abrirá el mercado mexicano, ¿qué posibilidades tienen ustedes para trabajar en ese sentido?

SEÑOR VERDIER.- En nuestro producto el transporte tiene una incidencia muy grande. Nosotros decimos que cuando cargamos un contenedor o un camión con bicicletas, mandamos aire, porque realmente tiene mucho volumen. Para que tengan una idea, en un contenedor de los más grandes, de cuarenta pies, se cargan trescientas setenta bicicletas y en un camión, trescientas noventa y seis -no llega a cuatrocientas-; por lo tanto, la incidencia del transporte es muy alta. Esto hace que necesariamente los mercados regionales sean los de primera línea porque el costo de llegada es mucho más barato.

Independientemente de esto y gracias al esfuerzo que ha significado la inversión que se ha hecho en la empresa, pudiendo tecnificarse y competir con precios FOB a nivel internacional, hemos colocado parte de la producción en México -donde ya tenemos algunos clientes-, mercado que lo hemos venido desarrollando desde hace más de un año y medio y que es muy difícil, como todos los mercados exteriores. En el mundo sobran vendedores y faltan compradores, por lo que es muy difícil conseguir clientes para la producción de uno. Y como no se vende a control remoto, hay que estar yendo permanentemente y hay que estar haciendo un esfuerzo muy grande. En ese esfuerzo hemos conseguido una parte de ese mercado, aunque todavía pequeña. Hemos vendido en Ecuador y en Chile, estamos consiguiendo entrar en Bolivia y también ahora estamos certificando en Europa

Para vender en la Comunidad Europea se requiere de un proceso previo de certificación del producto bajo determinadas normas, requiere una homologación que se puede hacer en cualquier país de la Comunidad Europea y esto nos abre la puerta para el resto. Es un mercado sumamente tentador, un mercado-precio donde los precios que se pagan de por sí son un 15% más que en el mercado sudamericano porque se pagan en Euros. Los precios que uno puede vender en Euros son los que en otro lado se venden en dólares. Tenemos cifradas esperanzas para el año que viene de poder entrar al mercado europeo que, además, tiene la ventaja de la contraestación, lo que permite tener la producción en una línea mucho más horizontal porque cuando acá hace frío allá hace calor. Esa es un poco la expectativa que tenemos para el año próximo.

SEÑOR DA SILVA.- Es un gusto tener en este ámbito al representante de Motociclo y una suerte recibir las noticias que hemos escuchado.

Antes de brindar mi opinión personal sobre el tema, quería preguntar al licenciado Verdier qué incidencia tienen las bicicletas uruguayas, en este caso de Motociclo, en el mercado argentino.

SEÑOR VERDIER.- El mercado argentino conocido, dentro de la formalidad -porque una parte importante de ese mercado se maneja por un canal informal que es imposible cuantificar-, estaba entre las novecientas mil y el millón de unidades.

En el año 2000, que fue el de mayor exportación a la Argentina -previo al cierre arbitrario y a la caída de la economía-, nuestras exportaciones habían estado en el entorno de las 250.000 unidades; estamos hablando prácticamente del 25% del mercado. Tener el 25% de un mercado es muy bueno e importante para cualquier empresa uruguaya y lo que lo hace a uno también blanco de muchos ataques, lo cual es lógico.

Hoy por hoy, el mercado argentino debe haber caído a más de la mitad; más allá de que se da el fenómeno parecido al nuestro en que la bicicleta también es un medio de transporte utilizado sobre todo por quienes necesitan desplazarse para el trabajo, cayó en forma tan importante o más que lo que había caído el mercado en el Uruguay. Y nuestras exportaciones siguieron esa caída y también lo hicieron las ventas en el mercado interno. No vamos a llegar, ni por asomo, a los volúmenes de exportación del año 2000; estaremos sí en una media del 50% de lo que exportamos en su momento.

Lentamente, en general, la economía argentina viene mostrando algunos índices de recuperación y se va viendo que hay un mayor consumo de este tipo de bienes, donde ingresa el nuestro. Si la tendencia se mantuviera, debería tener un crecimiento bueno para 2004. Pero los números fueron esos; no sé si confirman los que tenía el señor Diputado.

SEÑOR DA SILVA.- El caso de Motociclo es el típico ejemplo de reconversión tecnológica y de "know how" para la exportación. Conocemos profesionalmente al licenciado Verdier y sabemos de su vocación de hacer lo que a muchos uruguayos nos ha costado, y por eso hemos tenido tanta dependencia regional: agarrar la valija e ir a golpear la puerta de mercados difíciles como el mexicano.

Motociclo es una empresa de punta. Estamos observando que en el MERCOSUR las solidaridades de las Administraciones -las anteriores, estas y las futuras- no son las que uno puede llegar a imaginar escuchando algún discurso. La complementariedad en el comercio exterior, que en nuestro país está absurdamente dividida entre algunos fanáticos del ALCA y otros del MERCOSUR, con este ejemplo, demuestra cómo esas divisiones absurdas caen, porque en el comercio exterior lo que importa son los mercados. A mí no me interesa los consensos de Buenos Aires o las reuniones absolutamente pro ALCA. Lo que hay que tener es un sentido de soberanía y de dignidad nacional para hacer valer las cosas en los organismos que corresponde. El caso de Motociclo es un ejemplo típico, que ahora el consensual Gobierno de Kirchner quiere hacer caer, porque se está riendo de todos los pasos que prevé la organización del MERCOSUR para una solución de controversias. Y le dice a Motociclo que tiene un problema de seguridad, cuando es una empresa que hace treinta o cuarenta años que fabrica bicicletas. Además, teniendo en cuenta que el tema de la seguridad en la bicicleta es muy vidrioso. ¿Cuál es el tema de la seguridad en la bicicleta? ¿Que se caiga a pedazos? ¿El equilibrio? ¿Que se caiga un pedal?

Quería dejar constancia en la versión taquigráfica de este parecer, porque creo que en la medida en que por el camino del medio todos los uruguayos, de cualquier partido, vayamos comprendiendo que nuestro país debe tener todos los mercados abiertos, no jugarse a ninguno, ser vivos y aprovechar las ventajas comparativas de los distintos productos en los diversos mercados, se nos van a abrir más posibilidades. Pero si seguimos con estas discusiones ideológicamente sin sentido, estaremos discutiendo mientras los otros avanzan.

SEÑOR PRESIDENTE.- Recibimos con mucho gusto esta información. Creemos que los problemas del país se solucionan con la producción, con la exportación, y con esa perspectiva la industria nacional tiene una importancia vital. Por lo tanto, cuente con nuestro apoyo en lo que sea necesario, porque estamos convencidos que en esta coyuntura los problemas del país se solucionan con producción y con exportación. También pensamos, como expresaba el señor Diputado da Silva, que hay que desarrollar mercados, que a veces los proyectos de integración tienen trabas y que los discursos no reflejan la realidad. Entonces, todos los organismos que tienen que ver con definiciones de Gobierno -el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, los empresarios y los trabajadores- deben apuntar a buscar y consolidar mercados, y por lo que decía el licenciado Verdier, por un tema de flete y otros aspectos, hay que seguir transitando la región.

Creo que interpreto el sentir de todos los miembros de la Comisión al decir que hará todo lo que le corresponda dentro de sus facultades para dar una mano a los efectos de alcanzar los objetivos que su empresa y esta Comisión comparten. Agradecemos su presencia.

SEÑOR VERDIER.- Más allá de la empresa que represento -el señor Diputado da Silva conoce mi participación en la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias del Uruguay, entidad en la cual coordino, justamente, el área de Comercio Exterior- hablo en nombre del sector productivo en su conjunto. No cabe duda de que la región se va a mantener como el mercado natural de las exportaciones uruguayas. Pero la diversificación de los mercados es condición indispensable para que, por un lado, pueda conseguirse un aumento de los mercados y, por lo tanto, de la producción nacional, porque la región también tiene un tope -en momentos en que hay una depresión económica el crecimiento regional es bastante más lento o limitado-, y, por otro, para no quedar atado a los vaivenes regionales, que todos hemos sufrido en los últimos cinco años.

Creo que es muy importante, y los atañe a ustedes como legisladores, el mantenimiento de la seguridad jurídica de los contratos firmados entre los socios, y la trasmisión de este criterio a sus pares de otros países. El Uruguay es un país pequeño y las empresas uruguayas que han conseguido mantenerse en este proceso de integración han hecho grandes esfuerzos y sacrificios para invertir y no puede ser que de un plumazo, por obra y gracia de la arbitrariedad de alguna autoridad de turno en algún país vecino, una fábrica o producción se vea fuertemente dañada. Los compromisos y los acuerdos están para cumplirlos en todos lados, y también las normas. Es el respaldo que necesitamos para poder seguir trabajando tranquilamente.

Les agradezco la invitación y me pongo a sus órdenes para lo que consideren oportuno.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)